



OBJETIVOS

Al finalizar esta Lección, el participante será capaz de:

1. Definir rango de negociación.
2. Enumerar al menos 3 puntos básicos de la preparación de la negociación.
3. Describir al menos 3 puntos básicos de la apertura de la negociación.

Herramientas para el Dialogo y
Concenso



NEGOCIACIÓN

- La negociación es un mecanismo alternativo de resolución de conflictos en el que las discrepancias entre las partes son discutidas con miras a lograr un entendimiento o un eventual acuerdo o transacción, de ser posible sobre todos los puntos controvertidos o de no serlo, sobre parte de ellos.

Herramientas para el Dialogo y
Concenso



RANGO DE NEGACIÓ

- Gama de posibilidades de acuerdos para una parte negociadora, que oscila desde un mínimo hasta un máximo aceptables y permitidos.

Herramientas para el Dialogo y
Concenso



LA PREPARACIÓ

- Es la primera fase de la negociación. Tiene varios puntos básicos y todos ellos se abarcan ANTES de que ocurra la negociación misma.

Herramientas para el Dialogo y
Concenso



La preparación abarca:

Conocer al oponente

Conocer el contexto

Ubicar las fortalezas en medio de la

debilidad
Planificar el logro de los

objetivos
Definir detalles.

Herramientas para el Dialogo y
Concenso



LA APERTURA

Es la segunda fase de la negociación. Tiene varios puntos básicos y todos ellos se abarcan AL INICIO de la negociación misma:

Herramientas para el Dialogo y
Concenso



La apertura abarca:

Con qué empezar

Información adicional

Lectura y mensajes de lenguaje corporal

Identificación de puntos clave

Opciones de apertura **Abrir primero**

Abrir respondiendo

Abrir confrontando

Herramientas para el Dialogo y
Concenso